

**MEKANISME PEMBIAYAAN MURABAHAH  
PADA KOPERASI SYARIAH MUAMALAH  
JALAN RANBUTAN PEKANBARU**

**LAPORAN AKHIR**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Study  
Pada Program DIII Perbankan Syariah  
Guna Untuk Memperoleh Gelar A.Md*



**Oleh :**

**PAHRU ROZI**  
**NIM. 00826001828**

**PRODI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
PEKANBARU**

**2012**

## ABSTRAK

Tugas akhir ini berjudul **“Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru ”**. Maksud dari judul ini adalah bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru

Penulis mengkaji mekanisme pembiayaan murabahah ini karena penulis ingin melihat bagaimana mekanismenya dan apakah mekanismenya sudah sesuai dengan ketentuan Dewan Syariah Nasional. Melihat kondisi tersebut penulis ingin mengetahui lebih jauh bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah dan bagaimana mekanisme pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru ?.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yang dilakukan di Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru. Sumber data yang penulis gunakan adalah sumber data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru dan sumber data sekunder yaitu data yang diperoleh dari informasi yang bersangkutan dengan penelitian ini dan buku-buku referensi yang penulis gunakan. Tujuan penulisan ini untuk mengetahui bagaimana mekanisme pembiayaan murabahah dan apakah telah sesuai dengan ketentuan syariah. Dengan metode pengumpulan data secara wawancara dan studi pustaka. Setelah data terkumpul penulis melakukan analisa data dengan metode deskriptif dengan metode penulisan deduktif, induktif, dan deskriptif.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru mempunyai konsep perhitungan margin/ Mar Up. Jadi singkatnya pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli yang menyatakan harga perolehan dari keuntungan ( margin yang disepakati oleh penjual dan pembeli). Akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contacts, karena Murabahah ditentukan beberapa required rate of profitnya( keuntungan yang ingin diperoleh).

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah pada Koperasi Sayriah Muamlah Jalan Rambutan Pekanbaru adalah. Karena nasabah lebih mempercayai pihak koperasi sayriah muamalah dari pada beli langsung. Melakukan akad murababah lebih menguntungkan dari segi harga yang diperoleh karena ada sifat saling mempercayai diantara kedua belah pihak. Barang yang dibeli di koperasi syariah muamalah lebih murah dari barang yang dibeli pasar. Karena adanya kejelasan berapa persen yang dibayar nasabah dari harga pokok yang ditentukan.

## KATA PENGANTAR

Syukur alhamdulillah penulis persembahkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan laporan akhir ini. Shalawat beserta salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW karena dengan ajaran beliau dapat menimbulkan keyakinan, kepercayaan diri dan sikap optimis penulis dalam penyusunan Laporan akhir ini.

Laporan ini berjudul **“Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru”**. Walaupun penulis telah menyelesaikan dengan mencurahkan kemampuan untuk kesempurnaan dalam penyelesaian laporan ini namun masih terdapat banyak kekurangan. Harapan penulis agar laporan ini dapat menambah khazanah pengetahuan bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Keberhasilan yang penulis peroleh saat ini tidak lepas dari orang-orang yang selalu mendukung dan mendorong penulis untuk terus berusaha, pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibunda tersayang Siwarnis dan Ayahanda Bakhtiar yang tercinta, yang penuh kasih sayang dan cinta dalam mengasuh, membimbing, membiayai, menasehati, mendoakan serta memberi keteladanan sebagai penyemangat dalam hidup ananda.
2. Tidak lupa pula buat kakak tercinta, Kakak Elmi Yanti, Hutzaifah, Riki Irwan, Pedri Marza, Resni Marza yang telah memberikan doa, semangat dan

dukungan baik moril maupun materil kepada penulis untuk menyelesaikan studi diperguruan tinggi dan untuk terus menggapai bintang dilangit.

3. Bapak Prof. Dr. M. Nazir, Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
4. Bapak Dr. H. Akbarizan M.Ag, M.Pd Selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum beserta Pembantu Dekan I,II,III.
5. Yang terhormat ibuk Zuraidah, MA, Selaku Dosen Pembimbing Penulis dan Penasehat Akademis yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis dalam rangka penyelesaian laporan akhir ini.
6. Bapak Muhammad Nurwahid, M.Ag, Selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah terima kasih atas bimbingan dan arahnya selama ini.
7. Bapak Khairul Amri, M.Ag, Selaku Sekretaris Jurusan D3 Perbankan Syariah terimakasih atas bimbingan dan arahnya selama ini.
8. Pimpinan dan karyawan/ti Perpustakaan UIN SUSKA RIAU terima kasih atas fasilitas berupa buku kepada penulis dalam rangka penyelesaian perkuliahan dalam penulisan laporan akhir ini.
9. Bapak Pimpinan dan Karyawan/ti Kopsyah Muamalah terimakasih atas bantuan, ilmu dan kerjasamanya.
10. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum yang telah mengajar di jurusan D3 Perbankan Syariah terimakasih atas ilmunya sehingga penulis menjadi berilmu dan berpengetahuan, hanya Allah SWT yang akan membalas kebbaikannya.

11. Yang tercinta rekan-rekan seperjuangan jurusan D3 Perbankan Syariah 08, dan yang lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan semangat kepada penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan laporan akhir ini.

12. Kepada Ustad Sulaiman S.Hi, M.Sy dan keluarga yang telah banyak memberikan masukan dan dorongan kepada penulis sehingga termotivasi untuk menyelesaikan laporan ini.

13. Terima kasih buat teman-teman, Ir. Gates, Ario Putra, Agus, Didik Darmad S.sos, kak Dewi, Rudy, Erick Elmar, Ramadhan Fitra, Andriko Rusadi, Ade Indra, karena merekalah penulis bisa menyelesaikan laporan akhir ini.

Kepada semua pihak yang telah disebutkan, penulis mendoakan semoga Allah SWT memberikan pahala yang berlipat ganda dengan keridhoan-Nya, Amin. Disamping itu penulis tidak menutup kemungkinan terhadap semua kritikan dan saran yang bersifat membangun dalam penyempurnaan isi laporan akhir ini. Akhirnya kepada Allah SWT jualah kita kembalikan segala sesuatunya, semoga Allah SWT memberikan hidayah dan petunjuk kepada kita semua, Amin ya Robbal Alamin.

**Pekanbaru, Agustus 2011**

## **DAFTAR ISI**

<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
---------------------	----------

<b>KATA PENGATAR.....</b>	<b>ii</b>
---------------------------	-----------

<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
------------------------	----------

### **BAB I PENDAHULUAN**

<b>A. Latar Belakang Masalah.....</b>	<b>1</b>
<b>B. Batasan Masalah.....</b>	<b>5</b>
<b>C. Perumusan Masalah .....</b>	<b>5</b>
<b>D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....</b>	<b>5</b>
<b>E. Metode Penelitian.....</b>	<b>6</b>
<b>F. Sistematika Penulisan Laporan .....</b>	<b>8</b>

### **BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG PEMBIAYAAN**

#### **MURABAHAH MENURUT HUKUM ISLAM**

<b>A. Pengertian Pembiayaan Murabahah.....</b>	<b>10</b>
<b>B. Dasar Hukum Pembiayaan Murabahah.....</b>	<b>11</b>
<b>C. Sistem Pembiayaan Murabahah Menurut Hukum islam.....</b>	<b>13</b>

### **BAB III GAMBARAN UMUM KOPERASI SYARIAH MUAMALAH**

<b>A. Sejarah Singkat Koperasi Syariah Muamalah.....</b>	<b>27</b>
<b>B. Struktur Organisasi dan Kepegawaian Koperasi Syariah Muamalah .....</b>	<b>30</b>
<b>C. Visi dan Misi .....</b>	<b>40</b>

D. Tujuan .....	41
E. Aktivitas Usaha Koperasi Syariah Muamalah .....	41

#### **BAB IV MEKANISME PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA**

##### **KOPERASI SYARIAH JALAN RAMBUTAN PEKANBARU**

A. Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi	
Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru .....	45
a. Analisis Pembiayaan .....	47
b. Beberapa Ketentuan Umum .....	49
c. Prosedur Mendapatkan Pembiayaan .....	50
d. Kian-Kiat Memberikan Keputusan .....	55
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan	
Murabahah Pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan	
Rambutan Pekanbaru .....	61

#### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	64
B. Saran .....	65

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Islam sebagai agama yang lengkap dan universal, bukan hanya agama yang berkaitan dengan masalah ritual tetapi merupakan suatu sistem yang komprehensif dan mencakup semua aspek kehidupan, termasuk pembangunan ekonomi serta industri koperasi sebagai salah satu penggerak perekonomian.

Usaha keuangan yang digerakkan oleh perusahaan yang bergerak dibidang keuangan atau yang sering disebut dengan lembaga keuangan. Definisi secara umum yang dimaksud dengan lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau kedua-duanya. Artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan lembaga keuangan, apakah kegiatannya hanya menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana<sup>1</sup>.

Kehadiran Koperasi Syariah tidak lebih berdirinya sebuah koperasi yang bersifat umum, namun pada hakikatnya merupakan sebuah simbol dari lahirnya suatu sistem koperasi yang baru yang mencoba memberikan alternatif lain kepada masyarakat. Koperasi Syariah merupakan proyek sebuah bangsa yang diharapkan tidak hanya melayani golongan ekonomi kuat, tetapi meningkatkan taraf hidup dan ekonomi menengah kebawah.

Sumber dana kopersai simpan pinjam berasal dari simpanan pokok, wajib, dan simpanan sukarela. Koperasi-koperasi kredit pada umumnya memberikan

---

<sup>1</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2007), halm.75



kredit atau pembiayaan untuk usaha pertanian, perdagangan, dan juga untuk kebutuhan konsumsi. Dalam memberikan pinjaman koperasi kredit tidak memungut biaya permohonan kredit tetapi juga memungut biaya materai dan biaya administrasi sekitar 2 sampai 5 persen dari jumlah pinjaman.

Kredit diberikan dalam bentuk uang dalam jangka waktu berkisar 10 minggu. Cara pembayaran dilakukan dengan angsuran mingguan. Tingkat suku bunga pinjaman berkisar antara 1 sampai 8 persen dan dibayar dibelakang. Mereka menetapkan ketentuan jumlah maksimum dan minimum kredit. Calon peminjam cukup datang ke kantor koperasi pada hari kerja untuk mengajukan permohonan kredit dan biasanya diutamakan anggota yang setia<sup>2</sup>.

Sedangkan dalam konsep pembiayaan yang dilakukan pada Koperasi Syariah sangat berbeda dengan Koperasi umum lainnya. Perbedaan yang paling prinsipil antara Koperasi Syariah dengan Koperasi umum lainnya terletak pada prinsip operasional yang ditetapkan dalam menjalani kegiatan rutinitas sehari-hari. Prinsip operasional koperasi Syariah dalam menjalankan usaha komersialnya ada beberapa macam yaitu<sup>3</sup> :

1. Sistem jual beli dengan margin keuntungan

Jual beli dengan margin keuntungan pada prinsipnya merupakan suatu sistem yang menerapkan cara jual beli dimana koperasi akan terlebih dahulu membeli barang yang akan dibutuhkan, koperasi akan mengangkat nasabah sebagai agen koperasi atau kuasa koperasi dalam membeli barang tersebut. Dan

---

<sup>2</sup>Faried Wijaya, *Lembaga- Lembaga Keuangan dan Bank*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1991) hlm.412

<sup>3</sup>Nurifah Hanum (*Karyawan Administrasi Koperasi Syariah, Muamalah Jalan Rambutan*), Wawancara, tgl 20 April 2011

nasabah dalam kapasitasnya sebagai agen atau kuasa akan melakukan pembelian atas nama koperasi, kemudian koperasi akan menjual barang kepadanya dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan.

## 2. Sistem bagi hasil

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana (Sahibul Mal) dengan pengelola dana (Mudhorib) bentuk produk yang didasarkan pada prinsip ini adalah mudharabah dan musyarakah<sup>4</sup>.

## 3. Sistem sewa

Sistem ini terdiri dari 2 jenis :

### a. Al ijarah

Lafal *al-ijarah* dalam bahasa Arab berarti upah, sewa, jasa, atau imbalan. *Al-Ijarah* merupakan salah satu bentuk kegiatan muamalah dalam memenuhi keperluan hidup manusia, seperti sewa-menyewa, kontrak, atau menjual jasa perhotelan dan lain-lain.<sup>5</sup>

Menurut Wahbah al-Zuhaili Ijarah (sewa-menyewa) adalah suatu perjanjian tentang pemakaian dan pemungutan hasil suatu benda, binatang atau tenaga manusia.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup>Mudharabah adalah suatu akad antara kedua belah pihak untuk salah seorangnya (salah satu pihak) mengeluarkan sejumlah uang kepada pihak lainnya untuk di perdagangkan. Dan laba dibagi dua sesuai dengan kesepakatan. Lihat Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, Jilid 13, (Bandung : PT. Al-Ma'arif, 1996), hlm. 36. Sedangkan Musyarakah yaitu akad yang dilakukan oleh orang-orang yang bekerjasama dalam modal dan keuntungan. Lihat Nasrun Haroen, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2000), hlm.166

<sup>5</sup>*Ibid*, hlm. 228

<sup>6</sup>Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqh al Islami waadillatuhu*, Juz IV, (Damsik : Dar al- Fikri, 1989), hlm. 732

b. Al -ta'jiri

Sewa ini sama dengan ijarah, tetapi setelah masa berakhir pemilik barang menjual barang yang disewa kepada penyewa dengan harga yang disepakati.

Koperasi Syariah Muamalah mempunyai konsep dasar yang kuat tidak sesuai dengan koperasi umum lainnya yang didalamnya tidak mengandung unsur riba, sedangkan pembiayaan Murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah suatu adalah akad jual beli antara koperasi dengan nasabah, dimana barang dijual dengan harga asal, dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Disini konsep dasar dari Murabahah selalu mengikuti ketentuan-ketentuan Syariah Islam yang menyangkut masalah muamalah yang dikhawatirkan akan mengandung unsur riba.

Jadi prinsip dan mekanisme pembiayaan murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru perlu diterapkan karena didalam prinsip pembiayaan ini bersifat ilahiyah, keadilan, kebersamaan, tanpa merugikan pihak-pihak yang bersangkutan.

Dari latar belakang tersebut maka penulis tertarik meneliti permasalahan dengan judul :

**“MEKANISME PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KOPERASI SYARIAH MUAMALAH JALAN RAMBUTAN PEKANBARU”.**

## **B. Batasan Masalah**

Untuk lebih terarahnya dalam pembahasan ini maka penulis merasa perlu untuk membatasi, agar tidak terjadi kesimpang siuran. Titik pokok laporan ini adalah Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru.

## **C. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pembiayaan Murabahah pada koperasi Muamalah Syariah jalan Rambutan Pekanbaru?
2. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi pembiayaan Murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah?

## **D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

### **a. Tujuan**

1. Untuk mengetahui mekanisme pembiayaan Murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah jalan Rambutan Pekanbaru.
2. Untuk mengetahui Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan Murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru

### **b. Kegunaan Penelitian**

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada masyarakat tentang hal-hal yang berkaitan dengan pembiayaan Murabahah.

2. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Program D3 Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
3. Untuk menambah wawasan penulis memahami produk-produk Koperasi Syariah Muamalah.
4. Menambah pengetahuan sebagai rujukan dan menambah khazanah pustaka.

#### **E. Metode Penelitian**

Sesuai dengan pokok permasalahan, maka metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), metode tersebut diterapkan dengan langkah-langkah sebagai berikut :

##### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini bersifat lapangan yang mengambil lokasi di Koperasi Syariah Muamalah jalan Rambutan.

##### **2. Subjek dan Objek Penelitian**

Yang menjadi subjek dalam penelitian ini pimpinan dan karyawan Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan. Sedangkan objeknya adalah mekanisme Pembiayaan Murabahah pada Koperasi Syariah Jalan No C Sidomulyo Timur Kec. Marpoyan Damai Pekanbaru.

##### **3. Populasi dan Sampel**

Yang menjadi populasi dan sampel adalah seluruh karyawan Koperasi Syariah Muamalah yang berjumlah 3 orang, karena jumlah sedikit maka penulis menjadikan sampel semuanya.

#### 4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini meliputi dua macam :

1. Data primer yaitu, data yang diambil langsung dari wawancara dengan karyawan mengenai data-data yang berkaitan mekanisme pembiayaan murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan.
2. Data sekunder yaitu, data yang diambil dari dokumen-dokumen, literatur yang berkaitan dengan penelitian ini.

#### 5. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data bagi peneliti ini, penulis menggunakan metode sebagai berikut :

1. Observasi, yaitu penulis memperhatikan dan mengamati langsung tentang masalah yang berkaitan dengan mekanisme Pembiayaan Murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah jalan Rambutan.
2. Wawancara, yaitu penulis menanyakan langsung kepada pihak Koperasi Syariah Muamalah yang dianggap perlu tentang hal-hal yang menyangkut masalah peneliti ini.
3. Dokumentasi, yaitu penulis mengumpulkan dokumen-dokumen dari Koperasi Syariah Muamalah jalan Rambutan.

#### 6. Analisa Data

Setelah data terkumpul kemudian dianalisa dengan menggunakan metode Diskriptif analitis yaitu menggambarkan apa adanya dari fenomena-fenomena yang terjadi di lapangan, kemudian dianalisa dari data yang ada untuk dijadikan kesimpulan.

## 7. Metode Penulisan

Dalam pembahasan ini penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Metode deduktif, yaitu mengemukakan persoalan-persoalan umum, kemudian diuraikan lalu diambil kesimpulan secara khusus.
2. Metode induktif, yaitu membahas masalah yang dimulai dari keterangan yang bersifat khusus lalu diambil kesimpulan secara umum.
3. Metode deskriptif, yaitu menggambarkan apa adanya dari fenomena-fenomena yang terjadi lapangan penelitian. Kemudian dianalisa dari data yang ada untuk dijadikan kesimpulan sebagai kesimpulan hukum.

## F. Sistematika Penulisan

Untuk lebih terarahnya penulisan ini, maka penulis membagi penulisan pada beberap bab dan sub bab sebagai berikut:

**Bab Pertama** merupakan bab pendahuluan yang berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian dan sistematika penulisan.

**Bab Kedua** merupakan tinjauan umum tentang pembiayaan murabahah, dasar hukum, dan sistem pembiayaan murabahah menurut hukum Islam.

**Bab Ketiga** Gambaran umum perusahaan, bab ini menguraikan sejarah singkat berdirinya Koperasi Syariah Muamalah, struktur organisasi, visi dan misi, Aktivitas Usaha Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru

**Bab Keempat** Pembahasan, bab ini berisikan tentang mekanisme pembiayaan murabahah pada Kopersi Syariah Muamalah Jalan Rambutan

Pekanbaru, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru.

**Bab Kelima** Merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dan sara

**Daftar pustaka**



## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TENTANG PEMBIAYAAN MURABAHAH**

### **MENURUT HUKUM ISLAM**

#### **A. Pengertian Pembiayaan Murabahah**

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan harga pembelian kepada pembeli kemudian ia mengisyaratkan laba atau keuntungan dalam harga tertentu, dinar atau dirham.<sup>1</sup> Sedangkan menurut Syafie Antonio pembiayaan murabahah adalah jual beli dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati<sup>2</sup>, dan Pembiayaan Murabahah menurut Warkum Sumitro, SH adalah perjanjian pembiayaan dimana Bank membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembiayaan ditangguhkan.<sup>3</sup>

#### **B. Dasar Hukum Islam Pembiayaan Murabahah**

##### **1. Al-Quran dan Hadits**

##### **a. Al-Quran**

Murabahah merupakan bagian terpenting dari jual beli dan system ini mendominasi produk-produk yang ada di Koperasi Syariah. Dalam Islam, jual beli sebagai sarana tolong menolong antara umat manusia yang diridhoi oleh Allah SWT. Firman Allah dalam Al-Quran.

---

<sup>1</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid jilid III*, ( Semarang: CV. Asy-SYifa 1990), hlm 181

<sup>2</sup> Syafii Antonio, *Bank Syariah*, ( Jakarta: PT Gema Insani 1995), hlm 101

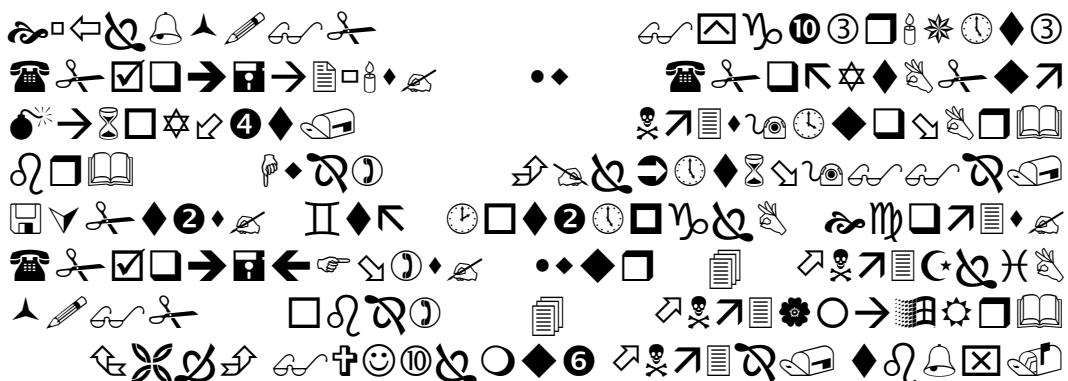
<sup>3</sup> Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT. Raja Graffindo 1996 ), hlm 183

### Surat Al-Baqarah ayat 275



Artinya: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ( Q.S. Al-Baqarah 275)<sup>4</sup>

### Surat Annisa ayat 29



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, jangan lah kamu memakan harta  
sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan yang  
didasarkan perniagaan yang berlaku atas dasar suka sama suka  
diantara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu karna  
sesungguhnya Allah Maha Penyanyang kepadamu<sup>5</sup>

#### b. Hadist

“ Bahwa Nabi SAW. Ditanya tentang, mata pencaharian apakah yang paling baik? Jawabnya : Seseorang yang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang bersih”<sup>6</sup>. ( H. R. Al Bazzar)

<sup>4</sup> Prdf. H. Muhammad Yunus, *Terjemahan Al-Quran Karim* ( Bandung: PT. Ma’arif, 1983), hlm 43

<sup>5</sup> *Ibid*, halm 75

<sup>6</sup> Abubakar Muhammad, *Sulubus Salam*, ( Surabaya: Al- ikhlas 1995) hlm.14

### **C. Sistem Pembiayaan Murabahah Menurut hukum Islam**

Murabahah menurut hukum Islam adalah suatu akad jual beli dimana harga asal ditambah keuntungan yang disepakati. Dalam Murabahah penjual harus memberi tahu harga asal produk yang dibeli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan, misalnya pedagang eceran membeli komputer dari grosir dengan harga Rp 10.000.000 kemudian ia menambahkan keuntungan grosir Rp. 75.000 kemudian ia menjual kepada sipembeli dan mereka sudah menyepakati tentang lamanya pembiayaan, besar keuntungan yang diambil pedagang eceran, serta besarnya angsuran, kalau memang dibayar secara langsung.

Murabahah pada umumnya diterapkan pada produk pembiayaan untuk pembelian barang investasi, baik domestik maupun luar negeri seperti melalui *letter of credit* (L/C). Sebagian besar para ulama menyetujui pembiayaan murabahah dilakukan. Namun mengenai barang yang menjadi objek yang diperjual belikan.

Allah telah menganjurkan dalam surat Annisa, ayat 29 untuk melakukan jual beli salah satunya dengan akad Murabahah yang didasari atas saling tolong menolong, atas dasar suka sama suka, tidak ada unsur keterpaksaan serta agar terciptanya muamalah yang bebas riba dan bersih. Dan Allah telah mengatakan dalam al- Quran bahwa Allah telah memanggil kepada jiwa-jiwa yang beriman didalam melakukan suatu akad hendaklah melakukan pemenuhan atas apa yang telah kita terakan dalam sebuah perjanjian.

Islam membenarkan adanya kerja sama dan memerintahkan agar saling melakukan muamalah yang bersih, jujur dan tidak merugikan orang antar sesama sesuai dengan asas dari muamalah yaitu asas *taba'dulul manafi* bahwa segala bentuk kegiatan muamalah harus memberikan keuntungan bersama bagi pihak-pihak terlibat. Dan pada akhirnya bertujuan menciptakan kerjasama antar individu atau pihak-pihak dalam masyarakat dalam rangka saling memenuhi keperluan masing-masing dalam rangka kesejahteraan bersama.<sup>7</sup>

Banyak para ulama memberikan pendapat tentang murabahah tersebut di antaranya:

Menurut Ibnu Rusyd didalam kitabnya *bidaayatu al- mujtahid wa al-nihaayatu al- Muqtasid*, “ penjual menyebutkan harga barang yang dibelinya kepada pembeli yang kemudian disyaratkan lepadanya keuntungan dari barang tersebut, baik dalam dinar maupun dirham”<sup>8</sup>. Lebih jelas lagi Ibnu Rusyd menjelaskan bentuk murabahah yaitu jual beli barang dengan tambahan atas dasar harga pembelian ini didasarkan kejujuran.

Ibrahim Lubis memberikan tidak jauh beda dengan definisi dikatakan Ibnu Rusyd, yaitu: “ suatu bentuk jual beli, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian ia mensyaratkan keuntungan.”<sup>9</sup>

Sedangkan Ibnu Qadamah memberi pengertian, yaitu menjual dengan harga asal ditambah keuntungan yang telah disepakati diawal akad perjanjian.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung : LPPM, 1995), cet. Ke 5, hlm. 113

<sup>8</sup> Ibnu Rusyd. *Bidayatul Mujtahid* ( Semarang: CV. Asy- Syifa, 1990) hlm.195

<sup>9</sup> Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, ( Jakarta: Kalam Mulia, 1995), hlm.70

<sup>10</sup> Ibnu Qadamah, *Al- Muqhny*, ( Beirut: dar al- Kutub, al' ilmiah, jild 4, 1996), hlm. 280

Imam Syafi'i didalam kitabnya *al-Ulum* menyebutkan jual beli murabahah ini dengan istilah *al-Amir bi Al-Syara'* adalah pembelian barang yang dilakukan oleh orang yang diminati untuk membeli secara tunai oleh orang yang memesan barang untuk kemudian orang yang memesan atau meminta pembelian itu membayar secara angsuran atau cicilan kepada orang yang diminati.<sup>11</sup>

Dari berbagai pengertian murabahah yang telah diungkapkan oleh para ulama dan cendikiawan muslim, dapat kita ambil kesimpulan bahwa hukum murabahah dibolehkan dalam Islam asalkan didasarkan atas dasar suka sama suka sebagaimana dijelaskan oleh Allah dalam surat An-Nisa' ayat 29 tanpa ada salah satu pihak manapun yang merasa dirugikan.

Sedangkan rukun dan syarat murabahah itu sebagai berikut:

Adapun rukun jual beli adalah sebagai berikut :

1. Pejual
2. Pembeli
3. Barang yang dijual
4. Harga
5. Ucapan ijab qabul<sup>12</sup>

Selanjutnya beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dari setiap syarat-syarat murabahah tersebut adalah:

---

<sup>11</sup> Adi Warwan Karim. *Bank Islam Analisis Piqih Dan Keuangan*, ( Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.88

<sup>12</sup>Drs.H.Moh. Rifa'I, *Ilmu Piqih Islam Lengkap*, ( Semarang : PT Toha Putra Semarang, 1978), hlm. 402

1. Syarat- syarat yang terkait dengan ijab dan qabul
  - a) Orang yang mengucapkan baligh dan berakal
  - b) Qabul harus sesuai dengan ijab
  - c) Ijab dan qabul harus dilakukan dalam suatu majelis
2. Syarat orang yang berakad yaitu :
  - a) Baligh dan berakal
  - b) Yang melakukan akad adalah orang yang berbeda
  - c) Suka rela, tidak dalam keterpaksaan
  - d) Barang merupakan milik penuh penjual
3. Syarat harga barang yang diperjual belikan

Para ulama membedakan syarat harga barang dan barang yang diperjual belikan. Menurut mereka syarat harga barang adalah harga pasar yang berlaku ditengah masyarakat secara aktual.

Adapun syarat-syarat yang diberikan ulama Fiqih adalah :

- a) Harga yang disepakati oleh kedua belah pihak harus jelas jumlahnya
- b) Boleh diserahkan pada waktu akad atau dibayar kemudian
- c) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang yang dilakukan sebagai nilai tukar adalah bukan barang yang diharamkan syara'

Adapun syarat-syarat yang diperjual belikan adalah :

- a) Barangnya harus suci
- b) Barang itu dapat diambil manfaatnya menurut ketentuan syara'
- c) Mudah diserahkan

- d) Barangnya dimiliki oleh orang yang melakukan akad atau oleh orang yang mempunyai wilayah ( kekuasaan atas barang tersebut)
- e) Barangnya jelas diketahui oleh orang yang berakad, baik zat, sifat, maupun ukurannya.<sup>13</sup>

Murabahah adalah akad jual beli suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.<sup>14</sup>

Al-Qur'an tidak secara langsung membicarakan murabahah meski disana ada sejumlah acuan tentang jual beli, laba, riba, dan perdagangan. Demikian pula, tampak tidak ada hadist yang memiliki rujukan langsung kepada murabahah. Para ulama generasi awal, semisal Malik dan Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli murabahah adalah halal, tidak memperkuat pendapat mereka dengan hadist apapun. Al- kaff, seorang kritikus murabahah kontemporer, menyimpulkan bahwa murabahah adalah “ salah satu jenis jual beli yang tidak dikenal pada zaman Nabi atau para sahabat.” Menurutnya, para tokoh ulama mulai menyatakan pendapat mereka tentang murabahah pada seperempat pertama abad kedua Hijriah, atau pada lebih akhir lagi. Mengingat tidak adanya rujukan, baik didalam Al-Qur'an maupun Hadist Shahih yang diterima umum. Para Fuqaha harus membenarkan murabahah dengan alasan yang lain. Malik membenarkan keabsahannya dengan merujuk pada praktik masyarakat Madinah, “ *ada kesepakatan penduduk disini ( Madinah) tentang keabsahan seseorang yang*

---

<sup>13</sup> Wiroso, *Jual Beli Murabahah* ( Yogyakarta: UII Pres, 2005 Cet,1), halm. 33

<sup>14</sup> Veithzal Rivai. *Islamic Financial Management* ( Rajawali Pers: PT Raja Grafindo persada), halm. 145

*membelikan pakaian dikota, dan kemudian ia membawanya kekota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang disepakati.*

Syafi'i, tanpa menyandarkan pendapatnya pada suatu teks Syariah, berkata, *"jika seseorang menunjuklah suatu barang kepada seseorang dan berkata, 'belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian.' Lalu orang itu akan membelinya, maka jual beli itu sah,"*

Fiqih mazhab Hanafi, Marghinani ( w. 593/1197), membenarkan keabsahan murabahah berdasarkan syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli ada dalam murabahah, dan juga karna ada orang yang memerlukannya. Faqih dari mazhab Syafi'i, Nawawi (w. 676/1277) cukup menyatakan, *" Murabahah adalah boleh tanpa ada penolakan sedikit pun."*

#### Persoalan Harga Dalam Murabahah

##### 1. Bolehkah Harga Jual yang Lebih Tinggi dalam Murabahah?

Murabahah sebagai suatu mekanisme dalam jual beli dengan pembayaran tunda, dapat terjadi baik:

- (i) pada harga tunai, dengan menghindari segala bentuk *mark-up* pengganti waktu yang ditundakan untuk pembayaran, atau.
  - (ii) pada harga tunai plus *mark-up* untuk pengganti waktu penundaan pembayaran.
- Fokus kajian berikut adalah pada jenis kedua dari jual beli dengan pembayaran tunda.<sup>15</sup>

Para ulama fuqaha tidak mempersoalkan keabsahan jual beli dengan pembayaran tunda jenis yang pertama, pembayaran tunda pada harga tunai.

---

<sup>15</sup> *Ibid, hlm. 160*



Perbedaan pendapat dikalangan ulama terjadi pada harga cicilan yang lebih tinggi (sebagai lawan dari harga tunai) dalam jual beli dengan pembayaran tunda (Mishri). Para tokoh fuqaha awal, seperti Malik dan Syafi'i, tidak menyetujui harga jual yang lebih tinggi untuk jual beli dengan pembayaran tunda dan harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai. Baik dalam Muwattha' Malik maupun dalam pembahasan Syafi'i tentang jual beli dengan pembayaran tunda dikitab al-Umm, tidak ditemukan satu pendapat pun dari para *fuqaha* ini yang membolehkan jual beli suatu barang yang lebih tinggi dari pada harga kontannya (Syafi'i).

Meskipun para ulama generasi awal tidak menyetujui harga yang lebih tinggi pada jual beli dengan penjualan tunda, para pengikut mazhab Hanafi, Mazhab Syafi'i, dan beberapa fuqaha dari mazhab-mazhab lain menganut pandangan bahwa kenaikan harga pada jual beli dengan pembayaran tunda adalah boleh (Syaukani, V: 152). Menurut ulama dari mazhab Hanbali, Ibnu Qayyim, ketika seseorang menjual dengan salah satu harga seratus (rupiah) bila dibayar tunda, atau dengan lima puluh (rupiah) bila dibayar tunai, maka tidak ada riba dalam hal ini (Syahata, tt.: 104). Baghawi (w.516/1122) menyatakan tidak ada perbedaan mengenai murabahah dengan syarat bahwa pembeli dan penjual setuju terhadap salah satu harga (dari dua harga, yaitu harga tunai dan harga kredit) VIII, 143). " ini katanya, adalah pendapat Thawus (w. 106/725).

Pandangan ini secara tidak langsung mengatakan bahwa mengenakan harga yang lebih tinggi dengan jual beli dengan pembayaran tunda adalah haram kecuali jika si penjual berkata kepada pembeli, " saya akan menjual barang ini dengan harga sekian kalau tunai dan dengan harga sekian kalau dengan cicilan. "

jika si penjual sejak awal mengatakan bahwa ia akan menjual barang dengan harga sekian untuk cicilan dan ia tidak menyebutkan berapa harga tunai, tidak ada masalah ketidaksahan disini. “ Banyak fuqaha, termasuk Sarkhasi (w. 483/1090). Marghinani, Ibnu Qudamah, dan Nawawi secara tegas menyatakan bahwa” pengenaan harga yang lebih tinggi pada jula beli cicilan adalah praktik yang biasa dalam perdagangan.” Berdasarkan hal ini, para fuqaha membolehkan harga yang lebih tinggi.

Dalam konteks Islamic Business, sejumlah argument telah diajukan untuk mendukung keabsahan harga cicilan yang lebih tinggi dalam pembayaran tunda, yaitu:

- (i) Teks-teks syariah tidak melarangnya
- (ii) Ada perbedaan uang yang tersedia sekarang dengan yang tersedia dimasa dating, seperti dikatakan oleh Ali al- Khafif, seorang faqih kontemporer, “ kebiasaannya (‘urf), uang yang dibayarkan kontan mempunyai nilai yang lebih tinggi daripada uang yang diberikan pada masa datia
- (iii) Kenaikan harga ini bukan sebagai imbalan waktu tunda pembayaran dan karenanya tidak sama dengan riba pra-Islam yang diharamkan al-Qur’an
- (iv) Kenaikan harga dikenakan pada saat penjualan, tidak setelah penjualan terjadi.

- (v) Kenaikan harga disebabkan oleh faktor-faktor yang memengaruhi pasar, seperti permintaan dan penawaran, dan ikut turunnya daya beli uang sebagai akibat inflasi dan deflasi; ( Syahata, 107-07)
- (vi) Penjual sedang melakukan suatu aktivitas dagang yang ‘produktif’ dan diakui. Rafiq al- Mishri, teoretisi perbankan Islam kontemporer dan pendukung pandangan ini, di samping mengakui bahwa kenaikan itu merupakan bunga bila dalam utang-piutang, mengatakan.

*“ Dalam jual beli dengan penjualan tunda, tidak mungkin untuk menyamakan si penjual dengan rintenir walaupun penjualan dengan pembayaran tunda pada kenyataannya terdiri atas harga tunai dan utang dengan bunga. Hanya saja, penjual sendiri menggabungkan kedua aktivitas tersebut dalam suatu aktivitas, yaitu jual beli. Dalam hal ini ia setidak-setidaknya ia telah mempraktikkan aktivitas dagang yang produktif yang diakui keabsahannya.”*

(Mishri, tt.: 189);

- (vii) Penjual boleh menetapkan harga berapa pun yang dikehendakinya.

Rafiq al- Mishri menyatakan,

*Penjual pada prinsipnya, bebas untuk menetapkan harga barang-barangnya. Jika harga-harga ini terlalu tinggi, pembeli boleh memilih untuk tidak membelinya atau mencari penggantinya, atau penjual lain boleh masuk ke pasar untuk menciptakan keseimbangan harga.*

Argumen-argumen diatas boleh diajukan untuk membenarkan kenaikan pada jual beli dengan pembayaran tunda yang secara jelas terkait dengan jangka waktu utang. Islamic Banking sudah barang tentu menerima keabsahan kenaikan harga tersebut, dan ini telah menjadi praktik baku untuk mengenakan harga yang lebih tinggi dalam jual beli dengan pembayaran tunda selama transaksinya secara eksplisit tidak mengandung tukar menukar uang dengan uang.

## 2. Kenaikan Pada Harga Dalam Murabahah

Banyak tokoh fuqaha awal rupanya tidak mengakui bahwa kenaikan dalam suatu utang-piutang atau harga jual dapat dibenarkan berdasarkan waktu, karena waktu sendiri bukanlah uang atau objek material yang dapat menjadi nilai imbalan dalam suatu utang. Fiqih mazhab Hanafi, Jashshash, menyatakan percepatan membayar utang dengan syarat bahwa kreditur mengurangi jumlahnya adalah riba. Ia mendasarkan pandangannya pada suatu riwayat dari Zaid bin Tsabit (w. 45/665), Abdullah bin Umar (w. 73/693), Said bin Jubair (w. 95/ 714) dan As- Sya'bi (w. 103/722). Para ulama generasi awal itu menyamakan antara pengurangan jumlah yang disebabkan oleh waktu dalam utang-piutang dengan riba. Zaid bin Tsabit menilai bahwa keuntungan dari pengurangan semacam itu tidak boleh digunakan si penenrima, juga tidak boleh digunakan pada orang lain .

Menurut riwayat, Abu Hanifah tidak mengakui keabsahan suatu kontrak yang seorang berkata kepada penjahitnya, “ jika menjahitnya hari ini, maka anda mendapatkan satu dirham; jika menjahitnya besok, maka anda akan mendapatkan separuh dirham.

*“Menurut Jashash, “ syarat yang kedua itu batal. Jika ia menjahitnya esok hari, ia harus mendapatkan upah yang sama ( satu dirham), karena pemilik lain telah membuat pengurangan sebagai imbalan waktu, padahal pekerjaannya adalah sama, baik dilakukan sekarang atau besok.”*

Dalam transaksi penjualan, faqih mazhab Hanafi, Syabani (w. 189/855) misalnya, tidak menyetujui penjualan dengan harga lebih murah untuk kontan dan harga yang mahal untuk cicilan. Dalam konteka menerangkan keharaman menjadikan pelunasan oleh awal oleh nasabah sebagai pengurangan jumlah yang harus dibayarkan, Syaibani melihat bahwa hal ini tidak baik oleh nasabah, karena ia mengedepankan jumlah yang lebih sedikit pada tunai untuk menghindari jumlah yang lebih tinggi untuk cicilan, atau ia menjual dengan harga yang lebih murah secara tunai daripada jumlah yang lebih tinggi secara cicilan. Razi, dalam komentarnya mengenai ayat-ayat riba, menolak anggapan bahwa ‘ waktu yang diberikan untuk bayaran’ dapat menjadi nilai imbalan bagi kenaikan harga, sebab ‘ “ waktu bukanlah barang atau sesuatu yang dapat ditunjuk, untuk dijadikan nilai imbalan.”

Pembahasan ini menunjukkan bahwa secara otoritas awal menganggap suatu nilai tidak dapat dinisbatkan kepada waktu dan sebagai akibatnya suatu kenaikan harga tidak bisa dituntut kepada nasabah berdasarkan tenggang waktu yang diberikan untuk pembayaran. Pada zaman modern, para kritikus murabahah seperti Al-Kaff berpendirian bahwa kenaikan harga karena waktu adalah riba. *Council of Islamic Ideology* (CII) Pakistan menyatakan bahwa keraguan mungkin muncul dalam kaitannya dengan tambahan yang diterima penjual dalam jual beli

dengan pembayaran tunda (yaitu, sebagai pengganti tenggang waktu pembayaran yang diberikan untuk pembeli), dan karenanya, tambahan semacam ini bisa menyerupai riba.

Namun mereka yang mendukung penggunaan *murabahah* dalam perbankan Islam seperti Mohammed ( 1989), Saleh ( 1986), Tha'il (1988), *International Association of Islamic Bank* ( IAIB), Syahata( 1987), dan Al-Mishri ( 1997) tidak menganggap kenaikan dalam harga cicilan memiliki kemiripan dengan riba. Dalam lingkunagn keuangan mutakhir, para sarjana ini tampaknya menganggap bahwa riba adalah Sesuatu yang terjadi, terutama, pada utang, yaitu tukar menukar uang dengan uang. Mereka berpendapat bahwa suatu utang, setiap bentuk kewajiban kontraktual untuk membayar suatu tambahan adalah riba, dengan menganggap bahwa tambahan seperti itu sebagai pengganti tenggang waktu pembayaran utang, Syahata berkata, “ *Islam mengharamkan tambahan apapun yang melebihi dan diatas pokok pinjaman.*”

Barangkali karena semacam ada persamaan antara kenaikan harga dalam *murabahah* dengan tambahan yang diberikan kepada bank sebagai imbalan perpanjangan waktu jatuh tempo utang( yang dalam beberapa hal mirip senagn riba yang diharanmkan oleh Al'Quran), sebagian sarjana berusaha menghindari setiap pengaitan antara kenaikan harga dalam '*murabahah* dengan tenggang waktu untuk pembayaran. Menurut Syahata, kenaikan itu bukanlah karena tenggang waktu pembayaran. Jika demikian halnya, maka adanya harga yang lebih rendah untuk pembayaran tunai dan harga yang lebih tinggi untuk pembayaran tunda tidaklah penting. Pandangan yang agak aneh adalah pandangan

*Kuwait Finance House (KFH). Menurut KFH, “kenaikan harga dalam murabahah bukan karena waktu, tetapi karena barang-barang itu sendiri.”*

Anggapan bahwa kenaikan dalam jual beli dengan pembayaran tunda disebabkan oleh barang itu sendiri tidaklah dapat dipertahankan. Jika kenaikan itu karena barang-barang yang dijual, maka adanya dua harga, yaitu harga tunai dan harga cicilan yang lebih tinggi, tidak akan berarti. Dalam kedua hal dimaksud, barangnya adalah satu. Oleh sebab itu, harganya harus juga satu. Harga tunai mencerminkan biaya plus batas laba plus penghargaan atas tempo cicilan (waktu). Memperkuat pandangan ini, sejumlah sarjana menyatakan dengan tegas bahwa kenaikan pada pembayaran tunda adalah karena tenggang waktu yang diberikan untuk pembayaran. Siddiqi, tokoh pendukung *Islamic Banking*, menyatakan, “*Mark-up akan cenderung semakin lebih tinggi begitu tenggang yang diberikan semakin lama.* Ulama Arab Saudi, Bin Baz, dalam fakwanya dan Rafiq al- Mishri, dalam pembahasan tentang penjualan dengan pembayaran tunda, menegaskan keterkaitan yang sama. Al- Mishri menyatakan pembayaran dalam jual beli dengan pembayaran tunda dimana tambahan diberikan karena penundaan bayaran, maka ahal itu berarti utang dengan bunga. Menurutnya, “*jual beli dengan pembayaran tunda berdiri atas dua unsur: harga tunai plus pinjaman dengan bunga. Bunga ini mencerminkan perbedaan antara harga tunain dengan harga cicilan.* Dewan syariah Tadamon Islamic Bank juga terus terang mengakui bahwa hal tersebut boleh. Mengacu pada pandangan Syafi’i mengenai jual beli al’ina, dan kepada penafsiranya mengenai hadist “dua penjualan dalam satu penjualan”, Dewan Syariah,” menyimpulkan kenaikan harga karena waktu adalah boleh dan

sah.” Lebih lanjut Dewan Syariah mengatakan, “ *Adalah menurut syariah bahwa bagian harga dapat ditentukan berdasarkan waktu dalam satu transaksi keuangan.*” Ini tampaknya menjadi pandangan semua Islmaic Banking yang kontrak-kontrak murabahahnya sedang dikaji disini.

### 3. Batas Maksimum Penentuan Keuntungan

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan disetiap zaman dan tempat. Ketentuan tersebut, karena ada beberapa hikmah, diantaranya.

- a. Perbedaan harga terkadang cepat berputar dan terkadang lambat.  
Menurut kebiasaan, kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit. Sementara, bila keuntungannya lambat, keuntungan banyak.
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tunda (cicilan), pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan ciclan.
- c. Perbedaan komoditas yang dijual, antara komoditas primer dan sekunder yang keuntungannya lebih sedikit karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan, dengan komoditas luks, yang keuntungannya dilebihkan menurut kebiasaan karena kurang dibutuhkan.

Sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam Sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya, diriwayatkan suatu hadis



yang menetapkan bolehnya keuntungan perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu, atau bahkan lebih.

Diriwayatkan dengan sahih bahwa Zubair bin Awwam pernah membeli sebuah tanah hutan, yakni sebidang tanah luas didaerah kota tinggi dikota Madinah dengan harga seratus tujuh puluh ribu dinar. Namun, kemudian ia menjualnya dengan harga satu juta dinar, yakni menjualnya dengan harga berkali lipat lebih mahal.

Hal yang perlu dicermati disini bahwa semua kejadian itu tidak semua mengandung unsur penipuan, manipulasi, monopoli, memanfaatkan keluguaan pembeli, ketidaktahuaannya, kondisinya yang terpepet atau sedang membutuhkan, lalu harga ditinggikan. Disisi lain, semua kejadian ini tidaklah menggambarkan kaidah umum dalam mengukur keuntungan. Justru sikap memberi kemudahan, sikap santun dan puas dengan keuntungan yang sedikit itu lebih sesuai dengan petunjuk para ulama dan spirit kehidupan syariah.

Orang yang puas dengan keuntungan sedikit pasti usahanya akan penuh dengan berkah. Ali bin Abi Thalib biasa keliling ke pasar Kufah dengan membawa tongkat sambil berkata, “hai para pedagang, ambillah hak kalian, kalian akan selamat. Jangan kalian tolak keuntungan yang sedikit, karena kan dihalangi bisa dihalangi mendapatkan keuntungan yang besar.”<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> *Ibid, hlm. 165*

### **BAB III**

## **GAMBARAN UMUM KOPERASI SYARIAH MUAMALAH**

### **A. SEJARAH SINGKAT KOPERASI SYARIAH MUAMALAH**

Kelahiran Koperasi Syari'ah di Indonesia dilandasi oleh keputusan menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tanggal 10 September 2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah. Keputusan Menteri ini memfasilitasi berdirinya koperasi syariah menjadi Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) atau Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS), dengan adanya sistem ini membantu koperasi serba usaha di Indonesia memiliki unit jasa keuangan syariah. Dengan demikian dalam rangka mempercepat pertumbuhan dan perkembangan Koperasi Syari'ah di Indonesia, ke depannya mutlak diperlukan adanya Undang-Undang Koperasi Syariah tersendiri yang mampu mengakomodir percepatan dari Koperasi Syariah itu sendiri.

Sekitar tahun 1990 Koperasi Syari'ah telah muncul di Indonesia. Lebih tepatnya lagi pasca reformasi semangat ekonomi syari'ah dan Koperasi Syari'ah muncul kembali di negeri ini. Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah saat ini ada 3020 Koperasi Syari'ah di Indonesia yang bergerak di berbagai macam kelembagaannya.

Kerukunan dan kebersamaan mendorong para aktivis untuk berbuat secara kongkrit untuk membantu meningkatkan kesejahteraan umat pada umumnya, para pengusaha kecil dan mikro pada khususnya dengan membentuk lembaga yang berbasis KOPERASI di daerah tersebut.

Pendiriaan Koperasi Syariah juga dimaksudkan untuk turut serta dalam memberikan pelayanan kepada anggota dan masyarakat sekitar dengan pola Syariah pada garis terdepan dan berhubungan langsung dengan pedagang, pengusaha kecil, dan mikro di wilayah tersebut.

Dengan Motto “ Maju bersama berkarya membangun umat”, Koperasi Syariah Muamalah dikelola dengan tenaga professional, independent, cerdas, amanah, dan bertanggung jawab, dengan tetap mengedepankan prinsip –prinsip syariah yang sehat.

Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru berdiri pada tanggal 27 April 2006, ide pendiriannya lahir dari tiga orang yang pada waktu itu mempunyai gagasan untuk membuka lembaga keuangan syariah yang bergerak dalam koperasi. Yang pada saat itu Koperasi Syariah belum banyak dijumpai. Tiga orang tersebut adalah Agus Rahmadana SP, Peni Lestari dan Ir. H. Mansyur HS. MM. mereka mengajak 20 orang anggota lainnya ikut andil dalam berdirinya koperasi tersebut. Sedangkan kantor pada waktu berdirinya beralamat Jl. Paria No. 166 Perum Arengka Indah Kel. Delima Kec. Tampan, Kota Pekanbaru. Setelah beberapa tahun berdiri maka Koperasi Syariah Muamalah pindah alamat ke Jalan Rambutan No 07 C Sidomulyo Timur Kec Marpoyan Damai Pekanbaru. Sedangkan perizinan pendiriannya tercatat dalam badan hukum yang legal yaitu.

SIUP : 864/ Dinas 04.01/ USDAG/ IV/2008

SITU : 2851/A/KTP/WK-2007

NPWP : 02.810.993.2.211.000

TDP : 040125200535<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Sumber Data Koperasi Syariah Muamalah

Perkembangan Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru dari tahun 2006-2011 sudah ada peningkatan. Sampai saat sekarang ini sudah ada 176 orang yang menjadi nasabah. Perkembangan ini di lihat sudah dibukanya tempat pembayaran rekening listrik di koperasi tersebut, di samping yang lain diperolehnya penghargaan oleh Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru sebagai salah satu koperasi terbaik di lingkungan kota Pekanbaru. Penghargaan itu di berikan oleh Walikota Pekanbaru pada saat itu di jabat oleh H. Herman Abdulah.

Disamping simpanan pokok dan simpanan wajib yang terpenuhi oleh nasabahnya Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru melaksanakan program ASKESOS yang dilaksanakan pada tahun 2011 sekarang , askesos ini adalah Asuransi Kesehatan Masyarakat. Askesos ini diberikan kepada masyarakat yang ekonominya menengah kebawah, masyarakat yang memiliki pekerjaan seperti ojek, penjahit, potong rambut, dengan membayar premi Rp. 5000 perbulan apabila terjadi kecelakaan atau musibah lainnya seperti sakit, nasabah tersebut bisa mendapatkan bantuan Rp. 25.000 untuk biaya pengobatan, sedangkan apanila meninggal dunia mendapatkan biaya Rp. 500.000.<sup>2</sup>

Ini menggambarkan bahwa selama 6 tahun berdiri Koperasi Syariah Muamalah sudah mengalami perkembangan yang cukup signifikan.

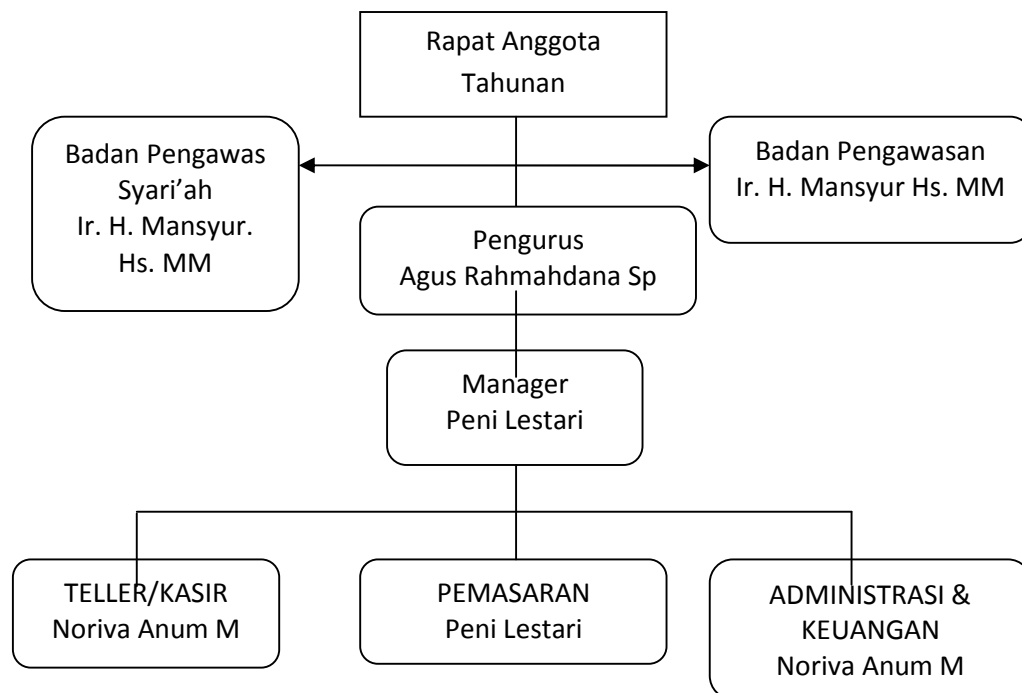
---

<sup>2</sup> Brosur Askesos

## B. Struktur Organisasi dan Kepegawaian Kopersai SyariahMuamalah Jalan Rambutan Pekanbaru

Menurut UU No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian, pasal 22 mengemukakan bahwa rapat anggota (RAT) merupakan kekuasaan tertinggi dalam koperasi, maka untuk mengelola koperasi rapat anggota mendelegasikan wewenangnya kepada pengurus koperasi. Agar pengelolaan koperasi dilakukan secara profesional maka pengurus mengangkat manager untuk mengelola kegiatan usaha koperasi sehari-hari yang diberi wewenang dan bertanggung jawab sepenuhnya dalam mengelola kegiatan simpan pinjam.

Mengacu pada hal-hal tersebut diatas, maka struktur organisasi KSP/USP Koperasi Pola Syariah paling tidak secara minimal harus ada sebagai lembaga keuangan mikro, dapat dilihat dibawah ini,



Adapun penjabaran dari uraian pekerjaan ( job description ) dari unsur-unsur bagian dalam KSP/USP Koperasi Pola Syariah /BMT di jabarkan sebagai berikut :

1. Pengurus

Bertanggung jawab kepada : RAT

Membawahi : Manajer

Fungsi dasar :

- a) Menentukan arah kegiatan dan mengelola keseluruhan proses KSP/USP Koperasi Pola Syariah dalam rangka mengemban visi dan misi koperasi serta pencapaian tujuan KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- b) Melakukan pengawasan dan monitoring terhadap pelaksanaan kebijakan atas pengelolaan usaha KSP/USP Koperasi Pola Syariah yang dijalankan manajer.
- c) Memproses penentuan calon anggota dan meneliti berhentinya anggota untuk selanjutnya meminta persetujuan rapat anggota.
- d) Mengatur mekanisme pembinaan terhadap sistem organisasi keanggotaan secara menyeluruh dan terpadu antara bidang spiritual dan material.

Tugas Pokok dan Tanggung Jawab

- a) Menyelenggarakan Rapat Anggota.
- b) Mengajukan Rencana Kerja (RK) dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja (RAPB) KSP/USP Koperasi Pola Syariah untuk dimintakan persetujuan dalam Rapat Anggota.

- c) Menerima laporan keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan pelaksanaan tugas yang dijalankan manajer setiap bulan.
- d) Menyelenggarakan dan memelihara buku daftar anggota, buku daftar pengurus dan buku lainnya yang diperlukan.
- e) Memutuskan penerimaan dan penolakan calon anggota baru serta memberhentikan anggota sesuai dengan ketentuan dalam Anggaran Dasar.
- f) Memelihara kerukunan diantara anggota dan mencegah segala hal yang menyebabkan perselisihan.

#### Wewenang

- a) Menyelenggarakan dan mengendalikan usaha koperasi.
- b) Mengangkat dan memperhentikan Manajer selaku pengelola usaha.

#### Tugas khusus

- a) Bersama manajer mewakili KSP/USP Koperasi Pola Syariah didalam atau diluar pengadilan.
- b) Melakukan segala perbuatan hukum untuk dan atas nama KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- c) Meminta jasa audit dari Kantor Akuntan Publik (KAP) untuk melakukan pemeriksaan / audit terhadap kegiatan usaha yang dilakukan Manajer.

## 2. Badan pengawas.

Bertanggung jawab kepada : RAT

Membawahi :

Fungsi dasar : Mengawasi jalannya kegiatan usaha KSP/USP Koperasi Pola Syariah agar tetap berjalan

sesuai dengan ketentuan, arah dan kebijakan  
yang telah ditetapkan rapat anggota.

Tugas pokok dan tanggung jawab

- a) Memberikan penilaian terhadap keputusan-keputusan kegiatan KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- b) Mengawasi dan menjaga agar pelaksanaan operasional kegiatan KSP/USP Koperasi Pola Syariah sesuai dengan ketentuan, arah dan kebijakan yang telah ditetapkan Rapat Anggota.
- c) Memberikan saran dan pendapat kepada Pengurus dan pengelola/ Manajer untuk kemajuan KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- d) Melakukan pemeriksaan (audit) terhadap pengelola KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- e) Membuat hasil pengawasan KSP/USP Koperasi Pola Syariah kepada Rapat Anggota.

Wewenang

- a) Meneliti catatan dan pembukuan yang ada pada KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- b) Mendapat segala keterangan yang diperlukan.
- c) Memberikan koreksi, saran teguran dan peringatan kepada pengurus.

Tugas Khusus :

- a) Melakukan tugas-tugas khusus yang diberikan oleh Rapat Anggota.
- b) Mengembangkan kemampuan diri melalui training dan program pengembangan terencana.



### 3. Dewan Syariah

Bertanggung Jawab Kepada : RAT

Membawahi :

Fungsi Dasar : Mengawasi jalannya kegiatan usaha KSP/USP Koperasi Pola Syariah agar tetap pada koridor Syariah.

Tugas pokok dan tanggung jawab

- a) Memberikan penilaian terhadap keputusan-keputusan kegiatan KSP-USP Koperasi Pola Syariah agar tidak menyimpang dari ketentuan dan prinsip-prinsip Syariah.
- b) Mengawasi kegiatan usaha KSP/USP Koperasi Pola Syariah agar tidak menyimpang dari ketentuan dan prinsip-prinsip Syariah.
- c) Memberikan saran atau pendapat kepada pengurus dan pengelola/ Manajer untuk kemajuan KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- d) Menelaah aspek Syariah terhadap produk dan pengembangan produk dan jasa keuangan yang ditawarkan KSP/USP Koperasi Pola Syariah.

Wewenang :

- a) Meneliti dan menilai jalannya kegiatan usaha KSP/USP Koperasi Pola Syariah apakah tetap pada Koridor Syariah.
- b) Mendapat segala keterangan yang diperlukan.
- c) Memberikan koreksi, saran teguran dan peringatan kepada pengurus.

Tugas Khusus :

- a) Melakukan tugas-tugas khusus yang diberikan oleh RAT

- b) Mengembangkan kemampuan diri melalui training dan program pengembangan terencana.

#### 4. Manajer

Bertanggung jawab kepada : Pengurus

Membawahi : Pemasaran, Teller/ Kasir, Administrasi dan Keuangan.

Fungsi Dasar :

- a) Memimpin KSP/USP Koperasi Pola Syariah secara profesional.
- b) Bertanggung jawab kepada kinerja KSP/USP Koperasi Pola Syariah serta mewakili KSP/USP Koperasi Pola Syariah dalam berhubungan pihak luar seperti pertemuan, negosiasi, penandatanganan kerja sama atau undangan lainnya.
- c) Menjaga keberadaan, kelangsungan dan pengembangan usaha KSP/USP Koperasi Pola Syariah sesuai dengan ketentuan, arahan dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh pengurus dan Rapat Anggota.
- d) Menjalankan program kerja sesuai dengan anggaran KSP/USP Koperasi Pola Syariah yang telah disetujui dalam Rapat Anggota.

Tugas Pokok dan Tanggung Jawab

- a) Menyusun rencana strategi baik jangka pendek maupun jangka panjang yang mencakup.
  - a. Visi dan Misi KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
  - b. Tujuan dan sasaran KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
  - c. Strategi bisnis KSP/USP Koperasi Pola Syariah.

- d. Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan Tahunan.
  - e. Prediksi tentang kondisi lingkungan baik mikro maupun makro yang berpengaruh terhadap kelangsungan kerja KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
  - f. Persaingan dimarket.
- b) Mengusulkan rencana strategi kepada pengurus untuk disahkan dalam RAT maupun diluar RAT.
  - c) Mengusulkan Rencana Anggaran dan Rencana Kerja KSP/USP Koperasi Pola Syariah kepada pengurus nantinya disahkan dalam RAT.
  - d) Memimpin rapat koordinasi dan evaluasi bulanan berkaitan kinerja setiap unit kerja.
  - e) Melakukan mekanisme control operasional KSP/USP Koperasi Pola Syariah antara lain meliputi : kas, administrasi pembukuan, logistik, dll
  - f) Memberi persetujuan/ penolakan terhadap proses pembiayaan sesuai dengan peraturan yang berlaku.
  - g) Mengambil keputusan-keputusan strategis yang disertai pertimbangan yang matang sehingga mendukung peningkatan kinerja KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
  - h) Mencari alternative sumber dana tambahan untuk meningkatkan kinerja KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
  - i) Menandatangani perjanjian kerja sama antar KSP/USP Koperasi Pola Syariah.

- j) Menjaga agar pelaksanaan operasional KSP/USP Koperasi Pola Syariah sesuai dengan ketentuan dan peraturan, baik Eksternal (UU, Peraturan Pemerintah, Keppres., SE/SK Depertemen terkait dan lain-lain) maupun Internal (Kebijakan dan Sistem Prosedur Perusahaan).

#### Wewenang

- a) Bertindak untuk dan atas nama Pengurus dalam rangka menjalankan usaha.
- b) Melaksanakan pedoman, pelaksanaan, pengelolaan usaha, atau Standar Operasional Prosedur (SOP) yang disahkan.

#### Tugas Khusus

- a) Membina dan menjaga hubungan baik/ hubungan kerja sama secara positif dengan lembaga terkait baik Instansi Pemerintah maupun Swasta.
- b) Memberikan arahan dan bimbingan terhadap staf dibawahnya berkaitan dengan masalah-masalah yang terjadi dilapangan.
- c) Menjaga agar KSP/USP Koperasi Pola Syariah dapat mencapai target kuantitatif da kualitatif serta mampu memberikan tingkat pelayanan yang tinggi dengan tetap menjaga segala resiko.
- d) Mengembangkan kemampuan diri maupun staf dibawahnya melalui program pelatihan dan pengembangan yang terencana.

#### 5. Pemasaran

Bertanggung jawab kepada : Manajer

Membawahi :

Fungsi Dasar :

Tercapainya pemasaran produk-produk KSP-USP Koperasi Pola Syariah baik funding maupun lending sesuai dengan kinerja yang telah ditentukan.

Tugas pokok dan tanggung jawab

- a) Membuat terobosan mencari sumber-sumber dana alternative.
- b) Membuat/ mengevaluasi produk-produk KSP/USP Koperasi Pola Syariah agar sesuai dengan kebutuhan pasar.
- c) Menginventarisasikan Kendala / hambatan perolehan dana tabungan dan menyusun strategi sosialisasi, promodi untuk meningkatkan penjualan produk tabungan.
- d) Melakukan survey terhadap calon penerima pembiayaan, baik menyangkut kelayakann usaha, jaminan dll.
- e) Melakukan proses pembiayaan sesuai SOP yang berlaku.
- f) Memecahkan keluhan-keluhan dari nasabah.

Wewenang

- a) Merealisasikan pembiayaan yang telah disetujui komite pembiayaan
- b) Melakukan atau menentukan kebijakan eksekusi terhadap nasabah yang patut diambil tindakan.

Tugas Khusus

- a) Melaksanakan tugas-tugas khusus yang dibaerikan Manajer.
- b) Mengembangkan kemampuan diri melalui training intern maupun ekstern.

#### 6. Teller / Kasir

Bertanggung jawab Kepada : Manajer

Membawahi :

Fungsi Dasar : Memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah baik penarikan maupun penabung maupun peminjam.

Tugas pokok dan Tanggung Jawab :

- a) Memberikan pelayanan kepada nasabah baik penarikan maupun penyetoran (simpanan maupun pembiayaan)
- b) Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.
- c) Menagatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai baik pembiayaan maupun simpanan yang telah disetujui oleh Manajer.
- d) Menghitung uang tunai dari staf pemasaran lending (kolektor angsuran), maupun staf pemasaran funding(simpanan)
- e) Membuat laporan transaksi harian.
- f) Mengirim dan menyerahkan laporan transaksi kebagian Administrasi dan Keuangan.

Wewenang : Bertanggung jawab atas pengelolaan kas kecil (petty cash)

Tugas Khusus

- a) Melaksanakan tugas-tugas khusus yang diberikan Manajer
- b) Mengembangkan kemampuan diri melalui training internal maupun eksternal.

## 7. Administrasi / Keuangan

Bertanggung jawab kepada : Manajer

Membawahi :

Tugas dasar : Melakukan pendokumentasian ( kearsipan) dan bertanggung jawab atas kelengkapan data

bukti transaksi untuk kebenaran pencatatan transaksi sesuai dengan prinsip akuntansi Syariah yang berlaku.

Tugas pokok dan tanggung jawab:

- a) Memonitor pengadaan alat tulis kantor, barang percetakan dan alat kantor lainnya.
- b) Membuat laporan fixed asset KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- c) Membuat analisis laporan keuangan Neraca/ Laba Rugi untuk dilaporkan kepada Manajer KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- d) Membantu liquiditas KSP/USP Koperasi Pola Syariah.
- e) Melakukan proses pencarian pembiayaan.
- f) Memantau anggaran vs realisasi

Wewenang: Menyimpan dan mengadministrasikan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pembiayaan dan dokumen-dokumen KSP/USP Koperasi Pola Syariah lainnya.

Tugas Khusus

- a) Melaksanakan tugas-tugas khusus yang diberikan Manajer.
- b) Mengembangkan kemampuan diri melalui training intern maupun ekstern.<sup>3</sup>

### **C. Visi dan Misi**

Adapun visi dan misi Koperasi Syariah Muamalah Pada Jalan Rambutan Pekanbaru sebagai berikut:<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Dumber Data Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru

## **1. Visi**

Sebagai motor penggerak meningkatkan kesejahteraan pelaku UMKM umumnya dan anggota pada khususnya

## **2. Misi**

1. Bersinergi dengan Koperasi Syariah/ LKMS
2. Membangun dan mengembangkan jaringan pelayanan UMKM diseluruh Riau

## **D. Tujuan**

1. Meningkatkan kesejahteraan taraf hidup anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.
2. Menyiarkan ekonomi Syariah kepada masyarakat
3. Menumbuhkembangkan kemampuan usaha mikro melalui penguatan permodalan dan pembinaan kapasitas usaha
4. Pengembangan lembaga keuangan mikro
5. Membangun jiwa kebersamaan kepada anggota.<sup>5</sup>

## **E. Aktivitas Usaha**

Koperasi Syariah Muamalah memiliki konsep dasar yang sesuai dengan tuntutan Al-Quran dan Hadits, dan menerapkan sistem koperasi dengan menghindari aktivitas riba dalam seluruh aktivitasnya dan memperoleh pendapatan dengan perniagaan.

---

<sup>4</sup> Brosur Koperasi Syariah muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru

<sup>5</sup> *Ibid*



Aktivitas usaha Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan meliputi:

a. Simpan pinjam

Yang termasuk dalam produk ini adalah Simpanan dan Pembiayaan, Selain dari simpanan pokok dan simpanan Wajib Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru juga melakukan simpanan lain berupa,

1. Simpanan kurban

Yaitu simpanan yang dilakukan oleh anggota pada khususnya masyarakat pada umumnya untuk kebutuhan pembelian hewan kurban. Yang bila sampai hari dibutuhkannya anggota bisa mengambil uang untuk membeli sendiri atau diberikan kuasa kepada koperasi untuk pembelian hewan tersebut.

2. Wadiah

Merupakan titipan dana pihak ketiga berupa uang dimana pengambilannya dapat dilkauan setiap saat. Koperasi akan memberikan bonus titipan kepada nasabah berdasarkan pendapatan koperasi.

b. Pembiayaan

1. Pembiayaan Mudharabah

Merupakan akad kerjasama usaha / perniagaan antara pihak pemilik dana ( shahibul mal) sebagai pihak yang menyediakan dana sebesar 100% dengan pihak pengelola modal (mudharib) untuk diusahakan dengan porsi keuntungan akan di bagi bersama (nisbah) sesuai dengan kesepakatan dimuka dari kedua belah pihak. Sedangkan kerugian jika ada akan ditanggung pemilik modal, kecuali jika ditemukan adanya kelalaian yang disebabkan oleh pengelola usaha seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dari modal usaha.

Tata cara penyelenggaraan produk Mudhrabah dapat mengajukan permohonan pembiayaan kepada koperasi. Kebutuhan dana tersebut dapat digunakan untuk pembiayaan yang bersifat modal kerja dan atau investasi.

## 2. Pembiayaan Musyarakah

Merupakan suatu akad kerjasama perkongsian yang dilakukan antara nasabah dan Koperasi Syariah dalam suatu usaha di mana masing-masing pihak berdasarkan kesepakatan memberikan kontribusi sesuai kebutuhan modal usaha, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan porsi dana yang ditanamkan.

## 3. Piutang Istishna

Fasilitas penyaluran dana untuk pengadaan objek atau barang investasi yang diberikan berdasarkan pesanan

## 4. Piutang Murabahah

Jual beli dimana harga pokok dan keuntungan disepakati antara KSP/USP Koperasi Pola Syariah sebagai penjual dan anggota pembiayaan sebagai pembeli. Adapun cara pembayarannya biasa dilakukan secara sekaligus atau secara cicilan.

## 5. Bai as Salam

Pembelian yang dilakukan oleh KSP/USP Koperasi Pola Syariah kepada produsen (dimana produsennya anggota peminjam) dengan pembayaran diawal dan penyerahannya kemudian hari setelah selesai diproduksi. Barang tersebut setelah diproduksi kemudian dijual kepada pembeli, dan keuntungannya dibagi.

## 6. Qordhul hasan

Pembiayaan yang diberikan kepada anggota yang tidak mampu atau dalam kesusahan dalam membiayai usahanya yang dinilai produktif dimana anggota

tidak dituntut atas bagi hasil maupun margin keuntungan, tetapi mengembalikan pokoknya saja sebesar dana pinjaman.

c. Pembayaran Rekening Listrik

Disamping melakukan simpan pinjam dan pembiayaan Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru juga melakukan kegiatan usaha yang dalam bentuk pembukaan pembayaran rekening listrik bagi nasabah dan masyarakat disekitarnya, kegiatan ini dilakukan dalam bentuk system fee yang diterima Koperasi Syariah Muamalah tersebut.

d. Penjualan produk herbal.

Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru juga melakukan kegiatan usaha penjualan produk-produk herbal. Pengelola Koperasi Syariah Muamalah membeli produk herbal ditempat lain dan kemudian menjual kembali produk tersebut untuk keperluan anggotanya dan masyarakat setempat. Ini bertujuan untuk para anggota yang memerlukan pengobatan yang menggunakan produk-produk herbal agar mereka tidak lagi mencari ke tempat lain dan juga sebagai menambah aset Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> *Sumber Data Koperasi Sayriah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru, 2011*

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru**

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan dengan sistem jual beli, dimana KSP/USP Koperasi Pola Syariah dapat membantu anggotanya dengan membiayai pembelian barang yang dibutuhkan modal usaha anggota tersebut. Harga jual kepada anggota tersebut adalah sebesar harga beli (pokok) barang ditambah margin keuntungan yang disepakati sebelumnya antara BMT/ Koperasi Syariah dengan anggotanya.

Murabahah adalah suatu akad dimana Bank Muamalat membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan system pembayaran yang ditanggguhkan. Dalam prakteknya, dilakukan cara Bank membeli atau member kuasa kepada Bank. Pada saat yang abersamaan Bank barang tersebut kepada nasabah dengan harga sebesar harga pokoknya ditambah sejumlah keuntungan/mark up untuk dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian antar Bank dengan nasabah.

Pembiayaan Murabahah tidak mirip dengan kredit modal kerja pada Bank konvensional, jangka waktu pembiayaan tidak lebih dari satu tahun. Tujuan pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang bersifat konsumtif yaitu rumah, tanah, toko, mobil, dan lain-lain.

Jika di tinjau dari hukum islam mekanisme pembiayaan murabahah telah diterangkan oleh Allah dalam surat An-nisa' ayat 29. Di mana dalam ayat tersebut

Allah menganjurkan dalam melakukan jual beli dengan akad murabahah maupun bermuamalah harus di landasi atas saling tolong menolong, atas dasar suka sama suka agar terciptanya kerjasama yang bersih. Karena didalam melakukan pembiayaan tersebut tidak ada pihak-pihak saling merugikan.

Menurut sifatnya pembiayan Murabahah dibagi atas:

- a. **Pembiayaan produksi** , yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu peningkatan usaha baik usaha produksi perdagangan, maupun investasi.
- b. **Pembiayaan konsumtif**, yaitu pembiayaan yang digunakan dalam memenuhi kebutuhan konsumsi, yang habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Penggunaan pembiayaan murabahah dalam Koperasi Syariah Muamalah dalam pembiayaan produktif digunakan untuk usaha produktif yaitu untuk keperluan modal kerja dan pembelian sarana usaha. Prioritas penggunaan pembiayaan adalah untuk sektor perdagangan, pertanian, home industry, dan jasa. Jika dirasa perlu Koperasi Syariah dapat meminta jaminan tambahan. Jenis dan nilai jaminan akan ditentukan oleh Koperasi Syariah pada saat menyetujui permohonan pembiayaan, misalnya surat tanah atau BPKB Kendaraan Bermotor.

Secara sepintas pembiayan Murabahah sama dengan pemberian kredit individu/ badan usaha pada Koperasi umum lain, tetapi apabila dilihat lebih seksama maka akan tampak perbedaan ini antara lain, tampak pada niat yaitu jual beli, bentuk akad pembiayaan yang didasarkan atas barang bukan uang, dan penentuan margin yang didasarkan atas kesepakatan antara kedua belah pihak.

meskipun tidak terlihat penting, tetapi dalam menjalankan Syariah Islam keduanya menjadi sangat berbeda.

Mekanisme Pembiayaan Murabahah Pada Koperaasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru baru mempunyai konsep perhitungan margin/ Mar Up. Jadi singkatnya pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli yang menyatakan harga perolehan dari keuntungan ( margin yang disepakati oleh penjual dan pembeli). Akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contacts, karena Murabahah ditentukan beberapa required rate of profitnya( keuntungan yang ingin diperoleh)

## **1. Analisis pembiayaan**

### **a. Pengertian**

Pembiayaan adalah aktifitas menyalurkn dana yang terkumpul kepada nasabah pengguna dana, memilih jenis usaha yang akan dibiayai, dan menentukan nasabah mana yang akan dibiayai agar diperoleh jenis usaha yang produktif / menguntungkan dan dikelola oleh nasabah yang jujur dan bertanggung jawab.

Dalam istilah perbankan atau koperasi, analisis pembiayaan atau kredit berarti pemanfaatan dana. Pengertian pembiayaan menurut undang-undang pokok perbankan no.7 tahun 1992, merumuskan kredit / pembiayaan sebagai :

*“Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinajm meminjam antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil keuntungan”*

Dengan keluarnya undang-undang Perbankan tersebut maka secara tegas membuka peluang Perbankan dengan system bagi hasil, dan memantap lembaga ekonomi setingkat Kelompok Swadaya Masyarakat ( KSM) yang telah lebih dahulu menetapkan system bagi hasil, misalnya BMT.

b. Tujuan

Tujuan pembiayaan adalah sebagai alat untuk memberikan jawaban pengembalian keputusan tentang masalah-masalah seperti.

- a. Kepada siapa dana dalam bentuk pembiayaan diberikan
- b. Untuk maksud usaha apa dana pembiayaan itu diberikan.
- c. Apakah calon nasabah debitur yang akan menerima dana pembiayaan kiranya akan mampu mengembalikan pokok pembiayaan ditambah dengan bagi hasil.
- d. Berapa jumlah uang yang layak diberikan.
- e. Apakah dana pembiayaan yang akan diberikan tersebut cukup aman atau berisiko kecil.

Selain tujuan diatas dengan aksen pertanyaan, maka pembiayaan juga bertujuan.

- a. Untuk menilai usaha calon debitur
- b. Untuk menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan
- c. Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Apakah calon nasabah debitur yang akan menerima dana pembiayaan kiranya akan mampu mengembalikan pokok pembiayaan ditambah dengan bagi hasil.

## **2. Beberapa Ketentuan Ketentuan Umum di Koperasi Syariah**

- a. Jaminan, jaminan merupakan salah satu rukun dalam pembiayaan Murabahah, tetapi hanya untuk menunjukkan kesungguhan pemesan kepada sipenyedia.
- b. Utang, secara prinsip, penyelesaian utang oleh pemesan tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukannya, meskipun untung atau rugi, pemesan wajib melunasi pembiayaannya sesuai dengan yang diterapkan.
- c. Penundaan pembayaran oleh debitur yang mampu disini pembeli dapat mengambil jalan hokum untuk mendapatkan hutang itu kembali dan menklaim kerugian financial akibat penundaan tersebut.
- d. Bangkrut,. Sesuai dengan firman Allah dalam surath Al-bakarah ayat 280: *(Dan jika orang yang berhutang itu)dalam kesukaran, berikanlah ia tangguh sampai ia berkelapangan.....”* oleh karena itu jika pemesan dianggap sulit dan tidak mampu menyelesaikan secara ekonomis bukan karena lalai., maka utang tersebut harus ditangguhkan sampai ia tidak sanggup kembali.

## **3. Prosedur Mendapatkan Pembiayaan Pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru.**

Langkah-langkah yang harus dilakukan oleh seorang calon debitur untuk mendapatkan pembiayaan adalah sebagai berikut.

1. Mengikuti penyuluhan tentang produk dan system pembiayaan yang dilakukan BMT. Hal ini penting dilakukan agar calon debitur mengerti



maksud dan tujuan BMT serta perbedaannya dengan rentenir/ siste bunga

2. Calon debitur mengisi formulir permohonan pembiayaan yang sudah disediakan. Bagi debitur yang tidak bisa baca/tulis, maka formulir diisi dibantu oleh petugas.
3. Calon debitur mengikuti wawancara (investigasi) yang dilakukan oleh petugas bagian pembiayaan. Dengan wawancara ini akan diuji kesesuaian apa yang ditulis dengan apa yang diucapkan.
4. Petugas pembiayaan melakukan verifikasi dan analisis pembiayaan dan data-data yang didapat calon debitur.
5. Bila kesimpulannya, proyek usaha tersebut layak dan berprospek maka diadakan peninjauan kelapangan ( tempat usaha calon debitur)
6. Bila terbukti semuanya lancar, maka pembiayaan siap dilakukan.

Proses diatas biasanya berjalan sampai 3 s.d. 76 hari, namun seringkali dalam satu haripun pembiayaan dapat diberikan. Dalam mengusulkan pembiayaan maka obyek usaha yang dapat dibantu harus memenuhi dua syarat yaitu:

1. **Layak nilai**, maksudnya kualitas akhlak calon debitur dapat memberikan jaminan pembiayaan.
2. **Layak pembiayaan**, maksudnya bantuan modal yang diberikan Koperasi Syariah Muamalah dinilai dapat meningkatkan omset usaha calon debitur sekaligus menaikkan pendapatannya.

Selain itu sebelum melakukan pelepasan pembiayaan kepada anggota dan masyarakat pengelola KJKS perlu kiranya menyusun suatu pedoman sebagai arahan dalam pelaksanaan pembiayaan yang sifatnya baku. Pentingnya hal ini, karena pembiayaan dengan tidak mengabaikan kehati-hatian serta dilaksanakan secara professional akan mempengaruhi tercapai tidaknya SHU yang diinginkan untuk dapat dicapai.

Permohonan yang diajukan kepada Koperasi Pola Syariah harus dilengkapi dengan:

Untuk Badan Usaha

1. Proposal Pengajuan Pembiayaan
2. KTP yang berlaku Pengurus dan Pengelola
3. AD/ART Koperasi
4. NPWP
5. SIUP untuk Badan Usaha
6. Laporan Keuangan dalam tiga tahun terakhir
7. Copy anggunan

Untuk Perorangan

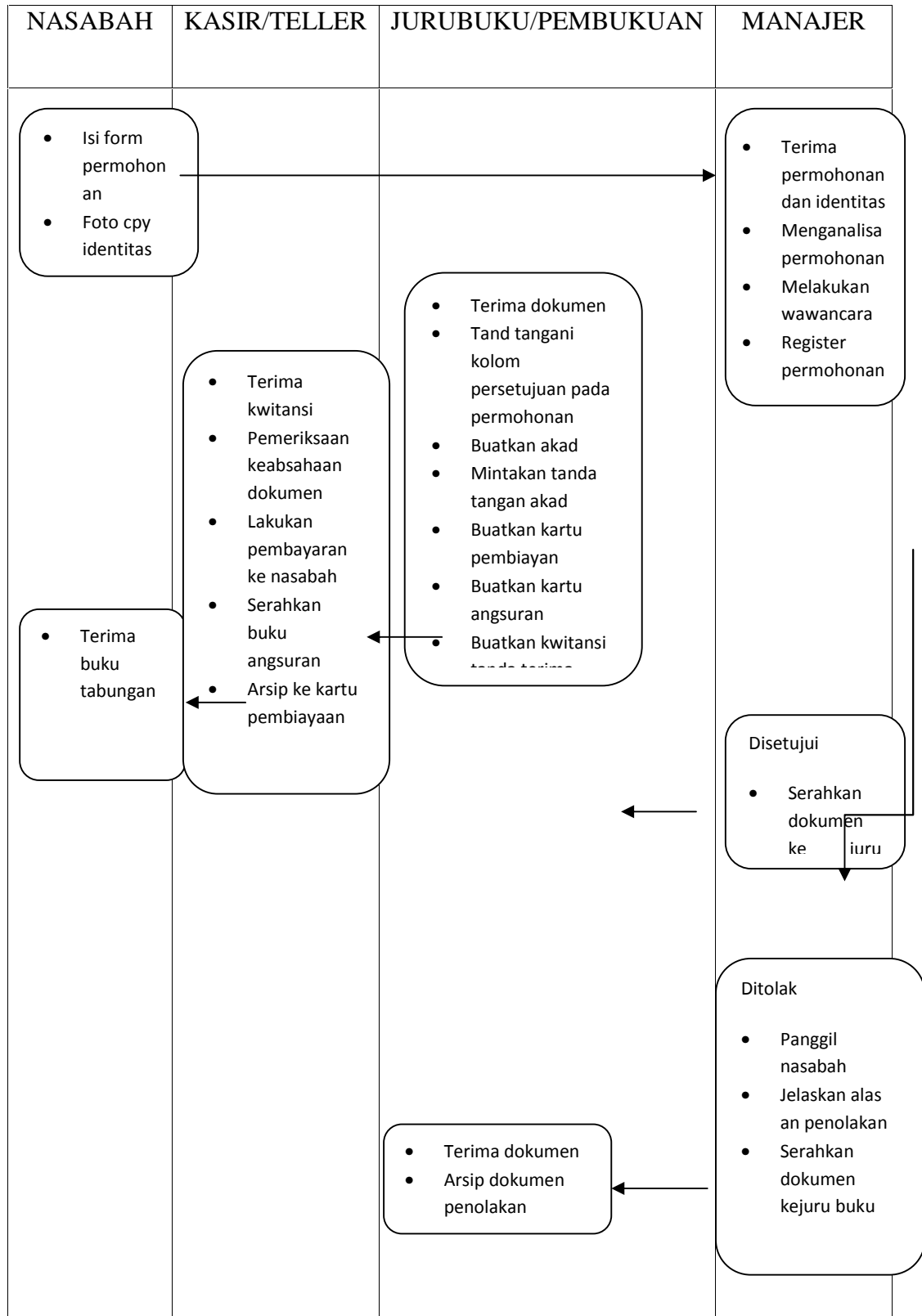
1. Proposal pengajuan pembiayaan
2. KTP yang berlaku
3. Surat nikah untuk yang sudah menikah
4. NPWP
5. Laporan keuangan dalam tiga tahun terakhir
6. Copy agunan

Berikut ini tahap-tahap yang harus di lalui dalam prosedur pembiayaan adalah:

1. Nasabah mengisi form permohonan dengan menyelipkan persyaratan berupa foto copy identitas dan menyerahkan ke manajer.
2. Manajer menerima permohonan dari nasabah, manajer juga menganalisis permohonan, melakukan wawancara, dan registrasi permohonan pembiayaan.
  - a) Apabila disetujui maka manajer menyerahkan dokumen kejuru buku
  - b) Juru buku menerima dokumen pembiayaan yang diajukan nasabah
  - c) Manajer menandatangani kolom persetujuan pada permohonan
  - d) Membuat akad tentang pembiayaan yang dilakukan
  - e) Mintakan tanda tangan akad kepada nasabah
  - f) Juru buku membuatkan buku angsuran
  - g) Buat kan kwitansi tanda terima
  - h) Selanjutnya juru buku menyerahkan ke kasir.
  - i) Kasir menerima kwitansi dari juru buku
  - j) Memeriksa keabsahan dokumen
  - k) Lakukan pembayaran ke nasabah
  - l) Teller menyerahkan buku angsuran.
  - m) Selanjutnya memasukkan arsip ke kartu pembiayaan
  - n) Terakhir nasabah menerima buku tabungan

- o) Apabila seandainya ditolak oleh manajer pembiayaan yang di usulkan nasabah maka manajer memanggil nasabah untuk menjelaskan alasan penolakan lalu menyerahkan dokumen ke juru buku
- p) Juru buku menerima dokumen selanjutnya membuat arsip dokumen penolakan.

## PROSEDUR PERMOHONAN PEMBIAYAAN



--	--	--	--

#### **4. Kiat-kiat Memberikan Keputusan di Koperasi Sayriah**

Pemberian pembiayaan harus melalui penilaian terhadap nasabah melalui system 5 C yaitu:

##### **a. Character**

Penilaian terhadap karakter dan kepribadian calon debitur, dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa nasabah pengguna dana atau BMT yang mengajukan dana dapat memenuhi kewajibannya.

##### **b. Capital**

Penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki calon debitur , yang diukur dengan posisi usahanya secara keseluruhan melalui rasio finansialnya dan penekanan komposisi modalnya.

##### **c. Capacity**

Penilaian secara subjektif tentang kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran. Kemampuan ini diukur dengan catatan prestasi debitur masa lalu yang didukung dengan pengamatan lapangan atas usaha nasabah, cara berusaha ataupun tempat berusaha.

#### d. Collateral

Jamianan milik calon debitur. Penilaian untuk lebih menyakinkan jika suatu resiko kegagalan pembayaran terjadi, maka jaminan dipakai sebagai pengganti dari kewajibannya. Tetapi collateral dalam BMT lebih ditekankan pada factor : kepercayaan, kedekatan hubungan dengan pengusaha dan kegiatan usahanya, saling mengenal karena daerah usahanya tidak luas melalui tanggung jawab renteng dan / atau bersama tokoh setempat yang diiringi dengan pengajuan bersama.

#### e. Condition

Bagian pembiayaan Koperasi Syariah Muamalah harus melihat kondisi perekonomian secara umum dan khususnya yang terkait dengan jenis usaha calon debitur. Hal tersebut dilakukan karena keadaan eksternal usaha yang dibiayai.

Setelah permohonan pembiayaan diajukan maka hal-hal yang diperhatikan oleh Koperasi Pola Syariah sebelum pemberian pembiayaan adalah:

##### 1. Survey lapangan

Kelayakan merupakan kata kunci yang harus dipegang oleh para lembaga keuangan dan merupakan kriteria yang paling pokok dalam membiayai suatu jenis usaha. Jadi, jangan sampai terjadi pada saat pembiayaan diluncurkan tanpa ada peninjauan kelayakan. Maka dari itu, jika suatu usaha tidak layak, khususnya

ditinjau dan segi ekonomi tetapi lengkap dibiayai resiko yang akan timbul adalah kemacetan pengambalian jaminan, dan ini pula kemacetan usaha koperasi Pola Syariah.

Umumnya ada beberapa hal yang bisa dilakukan di awal dalam mengidentifikasi gambaran usaha yang akan diberi pembiayaan.

a. Kriteria kelayakan usaha

Beberapa kriteria yang bisa dipakai untuk menilai kelayakan suatu jenis usaha antara lain

1. Kriteria teknis atau kelayakan dari segi teknisnya
2. Maksudnya adalah penilaian kelayakan teknis suatu usaha, artinya apakah suatu usaha unit-unitnya memiliki kemampuan teknis yang wajar, misalnya usulan usaha mengenai pembuatan kripik pisang dengan mesin, tetapi menilai kemampuan mesin diatas kemampuan kemampuan sewajarnya.
3. Kelayakan ekonomis
4. Maksudnya adalah meneliki kelayakan dari segi ekonomisnya parameter yang dipakai disini biasanya: B/C ratio atau perbandingan untungnya dengan biayanya.
5. Kelayakan mental

Parameter yang perlu diukur dari mental calon nasabah:

1. Kejujuran, bisa dilihat dari konsentrasi memberikan jawaban atau konfirmasi silang dengan tetangga atau rekan seprofesi untuk melihat integritas peminjam.



2. Keadaan rumah tangganya, keadaan rumah tangga sedikit banyak dapat mempengaruhi usaha peminjam
3. Gaya hidupnya, menyangkut pola hidup yang berpengaruh pada kesehatan fisik, kondisi keuangan, tingkat stress yang ujung-ujungnya mempengaruhi kelangsungan usaha yang dilakukan
4. Kebiasaan dan sikapnya terhadap uang, ini sangat berpengaruh terhadap kelancaran angsuran utamanya persepektif dalam penggunaan / pengelolaan uang.

Hal –hal lain tentang kriteria kelayakan usaha

Beberapa kriteria tambahan atas penilaian kelayakan usaha yang patut diketahui adalah:

- a. Penilaian atas kondisi yang ada ( profil usaha)

Untuk menilai dan memiliki gambaran usaha anggota/ nasabah perlu dilakukan wawancara lima aspek yang cukup krusial, yaitu:

1. Kapan perkembangnya usaha utama diwilayah sekitar.
2. Kapan pengusaha memulai usaha utama
3. Izin-izin untuk melakukan usaha
4. Alasan untuk menggeluti usaha tersebut
5. Pengamalan usaha dan cara mendapatkan pengalaman usaha tersebut.
6. Kedudukan usaha yang akan dikembangkan ( usaha utama / pokokn keluarga atauy sampingan).

7. Tempat, ukuran, jumlah dan kapasitas usaha sama
  8. Sumber dan jenis pembiayaan usaha( modal sendiri dan modal dari lembaga keuangan
- b. Apa yang dimiliki jangan hanya modal dengkul.
1. Apakah memiliki keahlian tertentu
    - a. Misalnya, keahlian memasak untuk usulan usaha makanan.
    - b. Keahlian mencetak, usulan percetakan
    - c. Keahlian pemasaran, untuk usulan usaha pemasaran.
  2. Jaringan pasar
    - a. Punya apa tidaknya pasar
    - b. Apakah pasarnya relative pasti
    - c. Apa punya jaringan pasar
  3. Modal
    - a. Apak sudah memiliki alat produksi, jika ya, berarti prioritas
    - b. Apa telah memiliki modal kerja sebagian
    - c. Jaringan pasar
    - d. Modal

## 2. Jaminan

Setelah permohonan masuk, oleh Kabag Pembiayaan/ Pembiayaan Cabang/ Manajer meneliti permohonan nasabah sampai sejauh mana dapat

memenuhi standar kriteria sebagaimana yang telah di gariskan. Manajemen /  
Pengurus dalam kebijaksanaan umum pembiayaan.

1. Apabila memenuhi syarat, akan ditangani nasabah tersebut
2. Jika tidak memenuhi standar kriteria, maka di sampaikan kepada  
Manajer/ Kabag Pembiayaan guna memperoleh tanggapan  
persetujuan/ tanggapan untuk memproses lebih lanjut
3. Jika permohonan tersebut sama sekali tidak memenuhi persyaratan  
yang ada, siapkan surat penolakan.
4. Dengan data lengkap mengenai permohonan/ pemohon sesuai  
standar data yang dipersyaratkan dalam formulir "surat  
permohonan pembiayaan", baik secara langsung ( dari nasabah)  
ataupun pihak lain berkas tersebut diproses.
5. Terhadap barang jaminan harus diadakan pemeriksaan secara  
langsung fisik yang bertujuan untuk mengecek kebenaran data  
barang jaminan serta untuk melengkapi data yang telah ada, dalam  
rangka untuk mengadakan penilaian terhadap barang jaminan  
tersebut.

Jenis- jenis jaminan yang dapat diterima sebagai jaminan pembiayaan  
dapat diklarifikasikan sebagai berikut:

1. Tanah
2. Bangunan- bangunan, berupa
  - a. Rumah tinggal
  - b. Gedung Kantor

- c. Gedung Pabrik
- d. Kios/ Toko Tempat Usaha
- 3. Mesin-mesin dan peralatan produksi lainnya serta inventaris kantot
- 4. Surat-surat berharga, berupa :
  - a. Simpann / Deposito Berjangka
  - b. Simpanan Lancar
  - c. Wesel dan Promes
  - d. Surat- surat Tagihan pada Nasabah
  - e. Polis Asuransi
- 5. Kendaraan Bermotor
- 6. Logam Mulia, dan barang prhiasan lainnya.

Dalam menentukan nilai jaminan diperhitungkan dimensi waktu pada saat sekarang, serta masa yang akan datang. Nilai jaminan ini diklarifikasikan sebagai berikut:

- a. Nilai taksiran wajar / sehat, yaitu nilai yang dihitung berdasarkan penilaian terhadap faktor-faktor yang secara langsung mempengaruhi nilai barang tersebut
- b. Nilai pasar wajar, yaitu nilai yang terjadi dipasar diakibatkan oleh kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran dipasar.
- c. Nialai Likuiditas, yaitu harga yang diperoleh dari suatu activa atau barang akan dijual dalam pasar dengan tekanan waktu yang sangat terbatas untuk mendapatkan pembeli.

## **B. Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru.**

Adapun factor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru adalah:

1. Adanya nasabah

Karena dengan adanya nasabah kemungkinan Koperasi Syariah Muamalah bias melakukan aktivitas pembiayaan murabahah, dan nasabah merupakan kunci pokok dalam perusahaan dan maju mundurnya perusahaan.

2. Timbulnya kebutuhan

Karena timbulnya kebutuhan nasabah, koperasi bisa untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan nasabah dan nasabah sanggup untuk membayar atau mencicil.

3. Adanya kemampuan untuk membayar atau mencicil

Disini Koperasi Syariah Muamalah harus memberi tahu kepada nasabah, apakah nasabah sanggup membayar atau mencicil, kalau sanggup Koperasi Syariah Muamalah harus sanggup melakukan transaksi Murabahah

4. Adanya Koperasi Syariah Muamalah yang memenuhi pembiayaan Murabahah

Karena adanya keinginan nasabah akan hal itu, maka adanya Koperasi Syariah yang bersedia melayani pembiayaan Murabahah



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasannya di atas maka dapat disimpulkan

1. Mekanisme pembiayaan murabahah yang diterapkan pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru mempunyai konsep perhitungan margin/ Mar Up. Jadi singkatnya pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli yang menyatakan harga perolehan dari keuntungan (margin yang disepakati oleh penjual dan pembeli). Akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contracts, karena Murabahah ditentukan beberapa required rate of profitnya (keuntungan yang ingin diperoleh)
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah pada Koperasi Syariah Muamalah Jalan Rambutan Pekanbaru adalah,
  - 1) Karena nasabah lebih mempercayai pihak koperasi syariah muamalah dari pada beli langsung
  - 2) Melakukan akad murabahah lebih menguntungkan dari segi harga yang diperoleh karena ada sifat saling mempercayai diantara kedua belah pihak
  - 3) Barang yang dibeli di koperasi syariah muamalah lebih murah dari barang yang dibeli pasar
  - 4) Karena adanya kejelasan berapa persen yang dibayar nasabah dari harga pokok yang ditentukan.

## **B. Saran**

Diakhir laporan penulisan memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Dalam melakukan pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Syariah Jalan Rambutan koperasi diharapkan memperhatikan dan menerapkan mekanisme pembiayaan yang baik sesuai dengan syariah Islam tanpa mengandung unsur riba
2. Dalam melakukan pembiayaan murabahah pada Koperasi Syariah Jalan Rambutan Pekanbaru dapat diharapkan dapat menambah asset perusahaan
3. Dalam melakukan pembiayaan Murabahah diharapkan Koperasi mampu untuk menjalankan ketentuan-ketentuan dan aturan-aturan Koperasi tanpa merugikan masyarakat dan nasabah.



## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio Syafi'i, *Bank Syariah*, ( Jakarta: PT Gema Insani 1995).
- Karim, Adi Warwan. *Bank Islam Analisis Piqih Dan Keuangan*, ( Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2007).
- Lubis, Ibrahim. *Ekonomi Islam Suatu Pengantar*, ( Jakarta: Kalam Mulia, 1995).
- Muhammad, Abubakar *Sulubus Salam*, ( Surabaya: Al- ikhlas 1995)
- Prdf. H. Muhammad Yunus, *Terjemahan Al-Quran Karim* ( Bandung: PT. Ma'arif, 1983).
- Qadamah, Ibnu, *Al- Muqhny*, ( Beirut: dar al- Kutub, al' ilmiah, jild 4, 1996).
- Rifa'I, Mohammad, *Ilmu Piqih Islam Lengkap*, ( Semarang : PT Toha Putra Semarang, 1978), hlm. 402
- Rusyd, Ibnu, *Bidayatul Mujtahid jilid III*, ( Semarang: CV. Asy-SYifa 1990).
- S. Praja, Juhaya *Filsafat Hukum Islam*, Bandung : LPPM, 1995), cet. Ke 5
- Sumitro, Warkum *Asas-Asas Perbankan Islamdan Lembaga-Lembaga Terkait*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo1996 ).
- Wjaya, Faried, *Lembaga- Lembaga Keuangan dan Bank*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1991) hlm.412
- Zuhaili, Wahbah. *Al-Fiqh al Islami waadillatuhu*, Juz IV, (Damsik : Dar al- Fikri, 1989).

